

นโยบายและแนวปฏิบัติการจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน

บริษัทมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อ ชี้อัตลักษณ์ โปร่งใส เป็นธรรมบนพื้นฐาน ของการกำกับดูแลกิจการและ จรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจที่ดี โดยมีการกำหนดแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานด้วยกลยุทธ์ 5 ด้าน

1. การแสดงความมุ่งมั่นในการบริหารห่วงโซ่อุปทานตามหลักธรรมาภิบาลอย่างยั่งยืน พร้อมกับสื่อสารให้คู่ค้าหลักลงนามรับหลัก จรรยาบรรณและเป็นสมาชิก CAC
1. การพัฒนาห่วงโซ่อุปทานโดยกำหนดกลุ่มลูกค้าและทำการประเมินคู่ค้าประจำปี
2. วางแผนร่วมกับคู่ค้าเกี่ยวกับการรับประกันคุณภาพของยาและเวชภัณฑ์ตลอดห่วงโซ่อุปทาน
3. ปฏิบัติตามแนวทางด้านความยั่งยืนด้วยการประเมินความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับคู่ค้าตามหลัก ESG
4. เปิดเผยข้อมูลอย่างโปร่งใสและตรวจสอบได้กับทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

บริษัทดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างตามนโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง และทำการสื่อสารแก่คู่ค้าทุกราย เน้นการพัฒนาอย่างต่อเนื่องตลอด ห่วงโซ่อุปทาน เพื่อสนับสนุนและพัฒนาความร่วมมือกับคู่ค้า

บริษัทดำเนินการจัดทำจรรยาบรรณคู่ค้า (Supplier Code of Conduct) เพื่อเป็นแนวปฏิบัติในการพัฒนาธุรกิจสู่ความยั่งยืนของ บริษัทกับคู่ค้าในการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส คำนึงถึงสิทธิมนุษยชน ปฏิบัติต่อแรงงานตามกฎหมายและมีจริยธรรม ปฏิบัติตาม มาตรฐานความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม รวมถึงติดตามผลการดำเนินงานอย่างเคร่งครัด ดังนี้

1. คู่ค้าของบริษัทต้องส่งมอบสินค้า บริการที่มีคุณภาพ, ราคาเหมาะสมและเป็นธรรม อย่างถูกต้อง แม่นยำ ครบถ้วน และตรง เวลา มีการพัฒนาสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่องด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย
2. คู่ค้าของบริษัทต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา รวมถึงมีมาตรการในการเก็บรักษาความลับของบริษัท ไม่นำข้อมูลที่สำคัญทางธุรกิจไปใช้โดยไม่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัท ตลอดจนข้อมูลความลับที่ เกี่ยวข้องกับบริษัท หรือผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท
3. คู่ค้าของบริษัทต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา รวมถึงมีมาตรการในการเก็บรักษาความลับของบริษัท ไม่นำข้อมูลที่สำคัญทางธุรกิจไปใช้โดยไม่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัท ตลอดจนข้อมูลความลับที่ เกี่ยวข้องกับบริษัท หรือผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท
4. คู่ค้าของบริษัทต้องปฏิบัติตามข้อบังคับกฎหมายแรงงานและปฏิบัติต่อพนักงานทุกคนอย่างเสมอภาค ไม่มีการแบ่งแยก ไม่จ้าง แรงงานผิดกฎหมาย ไม่บังคับใช้แรงงาน ได้แก่ การค้ามนุษย์ การใช้แรงงานเด็ก โดยมีการสำรวจความเสี่ยงด้านสิทธิมนุษยชน ครอบคลุมพนักงานที่เป็นคู่ค้าอย่างรอบด้าน (Human Rights Due Diligence: HRDD)
5. คู่ค้าของบริษัทควรดำเนินธุรกิจด้วยการคำนึงถึงผลกระทบต่อชุมชนและสังคม และ มีส่วนร่วมกับการพัฒนาคุณภาพชีวิตและ สร้างความเป็นอยู่ที่ดีให้แก่ผู้คนในชุมชนและสังคม ทั้งนี้ ในการดำเนินธุรกิจ ได้มีการเฝ้าระวังประเด็น ที่อาจส่งผลกระทบต่อ ชุมชน
6. คู่ค้าต้องดำเนินการด้านสิ่งแวดล้อมตามกฎหมาย รวมถึง การบริหารจัดการด้านมลพิษ และ การกำจัดของเสีย และ มีการ พัฒนาระบบการจัดการธุรกิจเพื่อความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม อาทิ การดำเนินการปรับปรุงกระบวนการผลิตเพื่อลดการปล่อยก๊าซ เรือนกระจก เป็นต้น
7. คู่ค้าควรใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างคุ้มค่า เพื่อลดปริมาณขยะให้น้อยลง และ ควรเลือกใช้หรือผลิตสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และระมัดระวังไม่ดำเนินการใดที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมถึงส่งเสริมให้พนักงานใช้ทรัพยากรสิ่งแวดล้อมอย่างประหยัด มีประสิทธิภาพ
8. คู่ค้ามีสิทธิในการสอบถามข้อมูล แจ้งเบาะแส หรือร้องเรียนการกระทำที่ละเมิดจรรยาบรรณธุรกิจของโรงพยาบาลพระรามเก้า โดยสามารถร้องเรียนได้ที่อีเมล CEOoffice@praram9.com หรือ โทรร้องเรียนถึงผู้บริหารระดับสูงโดยตรงที่เบอร์ 087-111-5994

การคัดเลือกและประเมินคู่ค้า

1. การคัดเลือกคู่ค้ารายใหม่

เจ้าหน้าที่จัดซื้อจะเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาคู่ค้ารายใหม่ ที่คาดว่าจะสามารถส่งมอบสินค้าหรือบริการตามความต้องการได้ ซึ่งต้องเป็นคู่ค้าที่สามารถตรวจสอบได้ ทั้งในเรื่องคุณภาพสินค้า/บริการ มาตรฐานการรับรองของบริษัท การปฏิบัติตามข้อกำหนด บุคลากร สถานะทางการเงิน การส่งมอบสินค้า การบริการหลังการขาย การคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม เป็นต้น และต้องได้รับการประเมินตามหลักเกณฑ์ในใบคัดเลือกผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง (QF-PUR-03/Rev.15)

2. การขึ้นทะเบียนคู่ค้าใหม่

คู่ค้าจะต้องส่งเอกสารประกอบการขึ้นทะเบียนผู้รายใหม่ ได้แก่ สำเนาหนังสือรับรองบริษัท สำเนา ภ.พ.20 รายชื่อลูกจ้างอ้างอิง ใบผ่านการรับรองมาตรฐานต่าง ๆ แผนที่ตั้งบริษัท สำเนาหน้าบัญชีธนาคาร และอื่น ๆ เมื่อคู่ค้ารายใหม่ผ่านเกณฑ์การประเมินขั้นต่ำ และได้รับการอนุมัติจากผู้มีอำนาจอนุมัติ จะได้รับการบันทึกชื่อในรายชื่อคู่ค้าขึ้นทะเบียน (Approved Supplier List)

3. การลงนามตอบรับ

คู่ค้ารายใหม่ทุกรายจะต้องทำการประเมินตนเองในใบคัดเลือกผู้ขาย/ผู้รับจ้างช่วง และ ตอบรับการเข้าเป็นแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชัน (Change Agent) รวมถึง การจัดซื้อจัดจ้างอย่างเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

4. การประเมินผลการปฏิบัติงาน

บริษัทจะทำการประเมินกลุ่มคู่ค้าสำคัญของบริษัทโดยตรง และ สุ่มตรวจประเมิน ณ สถานประกอบการ ตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดเป็นประจำทุกปี และ คู่ค้าจะทำการประเมินตนเอง (Self-Declaration) ทุกปี ซึ่งครอบคลุมทั้งในด้านสิ่งแวดล้อม ด้านสังคม และด้านธรรมาภิบาล ในแบบประเมินคู่ค้า

การระบุคู่ค้ารายสำคัญ (Critical Supplier)

บริษัทมีการกำหนดเกณฑ์ในการระบุคู่ค้ารายสำคัญ เพื่อวิเคราะห์ และกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสม รวมถึงการประเมินความเสี่ยง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดซื้อจัดจ้าง

1. **คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1)** พิจารณาตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ และบริการที่มีความสำคัญ
 - 1.1. ประเภทสินค้าและบริการทั่วไป โดยคัดเลือกจากคู่ค้าที่มีปริมาณการซื้อขายมากที่สุดในแต่ละปี จำนวน 15 ราย
 - 1.2. ตรวจประเมิน พื้นที่ปฏิบัติงาน (Onsite) โดยการสุ่มคัดเลือกคู่ค้ารายสำคัญ หรือ คู่ค้าที่พบปัญหาการจัดซื้อ
 - 1.3. ประเภทยาและเวชภัณฑ์ โดยคัดเลือกจากคู่ค้าที่มีปริมาณการซื้อขายมากที่สุดในแต่ละปี จำนวน 15 ราย
 - 1.4. ตรวจประเมิน พื้นที่ปฏิบัติงาน (Onsite) โดยการสุ่มคัดเลือกคู่ค้ารายสำคัญ หรือ คู่ค้าที่พบปัญหาการจัดซื้อ
2. **คู่ค้าสำคัญที่ไม่ได้ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Non-Tier 1)** โดยคัดเลือกจากคู่ค้าที่จัดหาสินค้า บริการให้คู่ค้ารายสำคัญ

การบริหารจัดการคู่ค้า

บริษัทให้ความสำคัญในการพัฒนาคู่ค้าในการบริหารจัดการคู่ค้าให้มีแนวปฏิบัติที่เป็นไปในแนวทางเดียวกันในการปฏิบัติตามกฎหมายและพัฒนาศักยภาพการดำเนินงานของคู่ค้า โดยการประเมินคู่ค้ารายสำคัญและคู่ค้าทั้งหมด อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ตามแผนการพัฒนาและยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงานของคู่ค้า นำไปสู่การลดความเสี่ยงและสร้างโอกาสในการแข่งขันทางธุรกิจอย่างยั่งยืน ดังนี้

1. กำหนดให้มีการประเมินคู่ค้ารายสำคัญอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

หลักเกณฑ์ระบุคู่ค้ารายสำคัญ

- 1.1 คู่ค้าที่จำหน่ายยาและวัสดุการแพทย์ หรือสินค้าและบริการให้กับบริษัทอย่างต่อเนื่อง
- 1.2 คู่ค้าที่มีการจัดซื้อจัดจ้างมูลค่าสูงหรือปริมาณมาก
- 1.3 คู่ค้าที่มีน้อยรายและเกี่ยวข้องกับสินค้าหรือบริการที่หาคู่ค้าอื่นทดแทนได้ยาก

2. กำหนดเกณฑ์การประเมินความเสี่ยงของคู่ค้า

หลักเกณฑ์การประเมินคู่ค้า

2.1 การบริการ (ความรวดเร็ว /ความตรงต่อเวลา /ความพึงพอใจ/ ความสะดวกในการติดต่อ)

2.2 การส่งสินค้า / บริการ

2.3 คุณภาพของสินค้า / บริการ (ข้อมูลเอกสารสนับสนุน / ราคา)

2.4 การบริการหลังการขาย

2.5 การปฏิบัติตามจรรยาบรรณคู่ค้า (Supplier Code of Conduct)

2.6 การคำนึงถึงเกณฑ์ทางสิ่งแวดล้อม

2.7 การคำนึงถึงเกณฑ์ทางสังคมและชุมชน

2.8 การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเสมอภาคและไม่ใช้แรงงานเด็ก

3. การประเมินคู่ค้าของโรงพยาบาล

4. คู่ค้าลงนามตอบรับจรรยาบรรณคู่ค้าธุรกิจ โดยเฉพาะเรื่อง การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

5. คู่ค้าประกาศเจตนารมณ์เป็นสมาชิกแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทยอย่างน้อย 2 รายภายในปี 2568